

Ciclos, Vol. XXVI, Nro. 53, 2019

ISSN 1851-3735, pp. 109-134

Formas del neoliberalismo y relaciones internacionales

The ways of neoliberalism and international relations

Andrés Musacchio*

RESUMEN

El neoliberalismo se encuentra probablemente en su fase de crisis terminal. Sin embargo, aún continúa jugando un papel central en la estructuración de las relaciones internacionales y, con el intento de algunos países como Argentina y Brasil de volver decididamente a los parámetros especificados por el modelo, ha cobrado nueva relevancia. Para distinguir la manera en que el neoliberalismo estructura la matriz de vínculos económicos internacionales, debe profundizarse en las diferentes formas que adopta en diversos países. El objetivo central de este trabajo es, precisamente abordar los lineamientos más generales de la caracterización de sus dos formas principales, que denominamos neomercantilismo y neoliberalismo financierizado. A partir de allí, se analizan las características del vínculo que se establece entre países que adoptan las diferentes variantes, concluyendo que ambas formas se entrelazan en un vínculo internacional profundamente asimétrico y desequilibrado. Se trata de una profundización del vínculo entre desarrollo y subdesarrollo, que tiene un papel fundamental para una creciente polarización internacional, pero también al interior de los estados nacionales. Finalmente, se abordan algunos aspectos novedosos que introducen una crisis que anticipa el derrumbe del modelo neoliberal.

Palabras clave: neoliberalismo, relaciones internacionales, neomercantilismo, financierización.

ABSTRACT

Neoliberalism is probably at the face of a terminal crisis. However, it still continues to play a central role in structuring international relations and has also gained new

* Investigador del Conicet en el Centro de Investigaciones en Historia Económica, Social y de las Relaciones Internacionales, del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales Unidad Ejecutora en Red del Conicet, en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, y profesor en esta casa de estudios.

relevance, in the attempts of some countries such as Argentina and Brazil to resolutely return to the parameters specified by the model. Deepen the different forms it takes in various countries is necessary to distinguish the way in which neoliberalism structures the matrix of international economic ties. The main objective of this work is precisely to address the more general guidelines to characterize its two main forms, which we will call neomercantilism and financialized neoliberalism. From there, the characteristics of the link established between countries that adopt the different variants are analyzed, concluding that both forms are intertwined in a deeply asymmetrical and unbalanced international link. It is a deepening of the link between development and underdevelopment, which has a fundamental role for a growing international polarization, but also within national states. Finally, some novel aspects introduced by a crisis that anticipates the collapse of the neoliberal model are addressed.

Keywords: neoliberalism, international relationship, neomercantilism, financierization.

Fecha de recepción: 25 de septiembre de 2019

Fecha de aceptación: 3 de noviembre de 2019

Introducción

Aún en su crisis terminal, el neoliberalismo continúa jugando un rol central en la estructuración de las relaciones internacionales y cobró nuevo impulso con el retorno al modelo de algunos países como Argentina y Brasil. Para distinguir cómo el neoliberalismo estructura la matriz de vínculos internacionales, debe estudiarse las formas que adopta en diversos países. Este trabajo se propone caracterizar sus dos formas principales, que denominamos neomercantilismo y neoliberalismo financierizado. Para ello, partimos de los elementos genéricos primarios del modelo, para avanzar, en la segunda sección, la variante asociada a un modelo de raíz exportadora, cuyo eje estructurante para el crecimiento es la producción destinada a los mercados externos, el *neomercantilismo*. Luego caracterizamos la variante estructurada en torno al capital financiero, con el despliegue de la producción de servicios y de bienes en sectores con tasas de ganancia extraordinarias asociadas a algún recurso abundante. Estas economías suelen generar burbujas especulativas y sufrir regularmente violentas crisis, mientras prohijan un creciente déficit en la cuenta corriente y un endeudamiento significativo. La sección siguiente enfoca la asociación asimétrica de las dos

variantes. En ella, los países que adoptan la variante financiarizada sostienen una transferencia regular de excedentes hacia los neomercantilistas, consolidando una relación de tipo desarrollo-subdesarrollo preexistente. El trabajo concluye con algunas reflexiones sobre la incidencia de una crisis que el autor supone terminal.

El trabajo es una esquematización inicial de las formas del neoliberalismo. No se propone un estudio de casos de países que adscriban a cada variante. Como toda esquematización, presenta ideas analíticas en blanco y negro, a sabiendas de que la realidad admite una importante zona gris. No obstante, permite avanzar sobre algunos problemas que explican adecuadamente los ciclos y la crisis de un conjunto de relaciones económicas internacionales de las tres últimas décadas y media.

El neoliberalismo como modelo genérico

El neoliberalismo surgió, como modelo de desarrollo, en la década de 1970, presentado como respuesta a los desafíos de un decenio de crisis mundial. Con el largo período de estancamiento con inflación se deshilachó el consenso en torno a las políticas keynesianas y ganó terreno la *teoría de la oferta*, que asociaba la crisis a la baja rentabilidad del capital. De allí se derivaba, tal su planteo, una baja inversión, que se agravaba con el intervencionismo del Estado. La solución consistía en recomponer esa rentabilidad con una redistribución regresiva del ingreso, un recorte de los impuestos directos y una política antiinflacionaria que diera certeza al inversor. Esto último demandaba una política monetaria restrictiva y un fuerte recorte del gasto público, en rubros que no afectaran la rentabilidad empresarial. Por eso, se apuntó contra el Estado de bienestar.

Tres herramientas teóricas intentaban darle fundamento:

En primer lugar, la *perspectiva monetarista*, que atribuía la inflación a la emisión de dinero, derivada del financiamiento de los déficit fiscales. Luego, un *cuestionamiento a la curva de Phillips*, que conceptualizaba una relación inversa entre inflación y desempleo. Inicialmente, la idea de una tasa natural de desempleo con expectativas adaptativas sostuvo la ineficacia de largo plazo de las políticas de empleo. Con la introducción de expectativas racionales, ni siquiera era imaginable un efecto de corto plazo, eliminando así al empleo de los objetivos de política económica. El último paso fue la *hipótesis de una "Non Accelerating Inflation Rate Unemployment"* (NAIRU). Retomando la correlación entre desempleo e inflación y fijando el control de precios como objetivo, el desempleo pasa a ser una herramienta

antiinflacionaria, que también golpea la acción sindical, reduce salarios y recompone las ganancias. La tercera herramienta se derivaba de la controversia sobre la temporalidad del esquema ahorro-inversión. En polémica con los keynesianos, que postulaban una igualación ex post -y recomendaba estímulos a una inversión que generaría su propio ahorro-, la teoría de la oferta considera que la igualación se produce ex ante. El ahorro sería entonces requisito para la inversión y requiere limitar el consumo. La redistribución regresiva del ingreso mejora la posición de los grupos con mayor propensión a ahorrar y estimula la inversión. Detrás de las tres discusiones teóricas se escondían sencillos conceptos para la acción de dos modelos opuestos.

Las experiencias de Chile (1973) y Argentina (1976) fueron bancos de prueba para una política que desembarcó de lleno con Margaret Thatcher en Gran Bretaña (1979) y Ronald Reagan en Estados Unidos (1980). La génesis histórico-teórica del neoliberalismo, sin embargo, da pocos indicios sobre las características del modelo. Largamente se ha debatido sobre el “postfordismo” (Brand-Raza, 2003). Lo que ocurrió, empero, no fue una superación del fordismo, sino un proceso con características propias, cuya autonomía se refleja mejor con el rótulo de neoliberalismo. De la teoría de la oferta puede leerse los trazos gruesos. Se trata, como afirman Dumenil-Levy (2011), de un nuevo objetivo de clase que pretende beneficiar al segmento de mayores ingresos -los propietarios del capital y la fracción más alta de administradores-, una minoría privilegiada por un nuevo orden social, fortalecida por una nueva configuración del poder que involucra relaciones de clase y jerarquías imperiales. Algunos autores focalizan la caracterización en la expansión del sector financiero y del poder de los grupos financieros para concluir que el neoliberalismo significa la financiarización de todo (Harvey, 2005, p.18).

La trama del neoliberalismo es, sin embargo, bastante más compleja. En otro trabajo (Musacchio, 2013) adaptamos algunas categorías propuestas por Lípíetz (1997) para presentar el fordismo y las aplicamos al estudio del neoliberalismo. Lípíetz propone tres dimensiones complementarias: un *principio de organización del trabajo*, una *estructura macroeconómica*, y un *sistema de reglas específico*, dimensiones identificables en el neoliberalismo. Como *principio de organización del trabajo*, recoge los cambios tecnológicos y organizativos iniciados en los 70, cuando comenzó un proceso de fragmentación de la producción con la relocalización de actividades procurando disminuir costos, e integrando luego las fracciones del producto en proceso. Con la microelectrónica en la producción de bienes de capital se abandonan parcialmente las rutinas rígidas y repetitivas,

combinando una creciente automatización con flexibilidad en el trabajo, adaptable a la creciente flexibilidad de los productos mismos. Así es posible producir series cortas sin perder rentabilidad (cf. Hirsch, 1986). Además, el proceso permitía tercerizar parte de los servicios del proceso productivo, mientras aceleraba la deslocalización con la utilización de formas como el trabajo a domicilio.

Una mayor presión sobre los trabajadores refuerza los mecanismos de extracción del plusvalor absoluto, moderando el énfasis en la extracción del plusvalor relativo característico del fordismo. La reorganización de la producción y del trabajo introducen un *mix* de formas diferentes, en las que suele primar la fórmula de “salarios siempre más bajos y contratos de trabajo siempre más flexibles” (Lipietz, 1997), apoyados en innovaciones tecnológicas que refuerzan las tasas de ganancia, incrementando tanto la plusvalía absoluta como la relativa. Predomina así un ajuste regresivo que combina mayor intensidad del trabajo, presión sobre los salarios y una reorganización del proceso de trabajo para comprimir la demanda de mano de obra.

Así, las relaciones laborales sufrieron una fuerte transformación, en la que creció la precarización y la informalización de la relación salarial, la segmentación de los mercados de trabajo, la descentralización en la fijación de los salarios y la flexibilización e individualización de los tiempos de trabajo (Freyssinet, 2007, pp.54-62), con gran impacto en el empleo y los procesos de trabajo, debilitando a las organizaciones sindicales. Esto se acopló a cambios más generales, como el aumento de los “trabajadores de cuello blanco”, la feminización, el individualismo creciente o el menor peso del trabajo en la definición de la identidad individual (cf. Hyman, 2007, p.197).

El proceso se aceleró con la apertura de espacios por la eliminación de barreras políticas, la reducción de barreras económicas y la disminución de los costos de transporte. Harvey (2005, p.77) enfatiza la reducción de la fricción de la distancia como factor determinante en la ampliación de los espacios, pues pequeñas reducciones de costos o facilidades de producción tienen un impacto significativo. La fragmentación de los procesos productivos derivada de la nueva lógica organizativa y tecnológica permitió explotar esto a ultranza. La mayor flexibilidad de las maquinarias y la posibilidad de transmitir a bajo costo la información generó una nueva lógica espacial de estructurar la producción, con un impacto fuerte sobre la rentabilidad. Surge entonces la pregunta de quiénes controlan las nuevas rentas y se benefician con las reducciones de costos. Allí aparece la segunda dimensión, la estructura macroeconómica.

Como *estructura macroeconómica*, el neoliberalismo rompe el vínculo entre crecimiento de la productividad, salario y norma de consumo del fordismo. La alternativa de series cortas de producción en ramas clave, la aceleración de la obsolescencia de los productos provocada por la transformación permanente de características y diseño, y la orientación crecientemente exportadora de los grandes consorcios multinacionales se adecua a una polarización en la distribución del ingreso, donde el salario es un costo a reducir para sostener la competitividad. Esto permite a los empresarios redefinir la negociación con los sindicatos desde una posición de fuerza, que se plasma en la distribución regresiva del ingreso.

La presión para reducir los impuestos al capital y al ahorro gesta una nueva matriz tributaria, en la que predominan los impuestos indirectos, especialmente al consumo. Si el ingreso se polariza, la recaudación sufre las consecuencias de la estructura tributaria y obliga a contraer los gastos estatales. Por la lógica de la recomposición de la rentabilidad, empero, los recortes recaen en los gastos sociales y golpean el Estado de bienestar. Por eso, la brecha entre diferentes segmentos de la población no sólo crece con la redistribución del ingreso, sino también con el cambio en las funciones del Estado.

Así, se genera una endémica debilidad en la demanda, que debilita el crecimiento. En consecuencia, excepto burbujas específicas, las inversiones productivas se mantuvieron deprimidas desde la década de 1970. Buena parte del excedente no retorna a los circuitos productivos, sino que se acumula como capital financiero. En los 80 se suman nuevas fuentes -los inversores institucionales y especialmente los fondos de pensión e inversión-, que incrementan la brecha entre la acumulación y la inversión productiva. De ese modo, el sector financiero adquiere una centralidad tanto en su capacidad de presión política, como en la imposición de una lógica asociada a la rentabilidad extraordinaria y al corto plazo, condiciones para retener y captar *aportantes*. El capital financiero se convierte en el factor dominante y disciplinador frente al capital industrial (van der Pijl, 2012) y desestabiliza la operatoria fabril. Las nuevas relaciones de poder se plasman en estructuras legales e institucionales; en un *sistema de reglas*, signado por un doble cambio.

Suele asociarse el neoliberalismo a un desmantelamiento desregulador del andamiaje normativo. Esta es una perspectiva parcial. Todo modelo de desarrollo combina la flexibilización de algunas normas con la rigidización de otras, afirmando en conjunto el dispositivo propio de regulación. En el neoliberalismo, el mix de ambos fenómenos es muy característico. En determinados terrenos, fue clara la liberalización. Por ejemplo en la

normativa laboral convalidó la flexibilización y precarización, generando una creciente desprotección de los trabajadores, mientras adaptaba el proceso de trabajo a los nuevos parámetros tecno-organizacionales. Altvater y Mahnkopf (2008, p.33) afirman que la formalidad actúa como una limitación normada a los desequilibrios de poder y constituye una base fundamental de la cooperación entre capital y trabajo en el fordismo. “En el contexto de los procesos globales de transformación, las mismas instituciones parecen ahora -en el lenguaje del neoliberalismo- 'rigideces' e 'incrustaciones', 'obstáculos', por tanto, para la acumulación de capital orientada al beneficio y, según lo prometido, a la ampliación de la ocupación”. Tratando de disolver las rigideces, el capital presionó para el desmonte de normas, buscando reforzar la competitividad y sostener la recuperación de las tasas de ganancia, e introduciendo un cambio cualitativo en el funcionamiento del conjunto de relaciones laborales.

También en el terreno financiero se proyectó la ofensiva liberalizadora desde 1974, cuando los Estados Unidos y Suiza comenzaron a eliminar restricciones a los flujos de capital, proceso que se extendió aceleradamente desde 1979. Simultáneamente, se limitó la capacidad de control e intervención de los bancos centrales y se abrieron nuevos negocios con la aparición de *inversores institucionales* y la privatización de los fondos de pensión. Por último, los *paraísos fiscales*, donde el secreto y la falta de control permiten evadir impuestos y ocultar el origen de los fondos completó el esquema de movilidad absoluta para el capital financiero. Ambos frentes de liberalización, el laboral y el financiero, están asociados. La alta movilidad del capital pone en competencia las posibles locaciones de producción y degrada los standards laborales y los salarios. Esta es una característica estructural del neoliberalismo.

En otros terrenos, sin embargo, la normatización se hizo más rígida. El capitalismo combina en cada etapa diferentes formas de extracción del plusvalor -plusvalor absoluto, relativo y apropiación de determinadas esferas de la sociedad, o, según Harvey (2005), acumulación por desposesión- que le son características. En el modelo neoliberal, las nuevas tecnologías inciden en la productividad, que fundamenta el aumento del plusvalor relativo. Su impacto sobre el mundo del trabajo -vía nuevas cadencias productivas, desocupación e incremento de la población activa- facilita la flexibilización y el aumento del plusvalor absoluto. Finalmente, en dos terrenos se advierte un proceso de *desposesión*, con normas más rígidas, la explotación económica de la naturaleza y el conocimiento. En el caso de la naturaleza, lo novedoso es la conversión en mercancía y propiedad privada de recursos hasta entonces de libre disponibilidad. El patentamiento -bajo

condiciones desiguales- de material genético o plasma de semillas convierte en tributarios a quienes eran usuarios -en la producción de medicamentos alternativos, en el sector agropecuario, en la industria textil y química- de esos recursos naturales.

De manera similar, el conocimiento como base de rentas tecnológicas se vuelve un factor central de la competencia, determinada crecientemente por exclusividad de la propiedad intelectual, sobre la cual presionan las corporaciones multinacionales por una legislación rígida. El control sobre la utilización del conocimiento, a su vez, impulsa una recalificación y fragmentación de una parte de los trabajadores que debe enfrentarse a procesos en los cuales la aplicación de conocimientos es clave, mientras en las ramas tradicionales prosigue la tendencia a la descalificación. El control de aspectos esenciales de la naturaleza o del conocimiento se convierten en poderosos factores de la diferenciación social, que limitan la movilidad social del fordismo. La polarización productiva polariza los ingresos, mientras la mercantilización de servicios clave como la educación los veda a quienes tienen un ingreso insuficiente. Las desigualdades sociales no tienen entonces raíz en el individuo -como postulan los teóricos del neoliberalismo- sino en las condiciones sociales y en el espacio social en el que ese individuo se encuentra. La combinación de flexibilización, rigidización y mercantilización perpetúan las diferencias sociales la movilidad se detiene casi por completo.

El neoliberalismo transforma también el rol y las formas de intervención del Estado, avanzando en una nueva concepción, que Jessop (2002) caracteriza como “Estado competitivo schumpeteriano”. El mote de *schumpeteriano* deviene de uno de sus rasgos salientes, promover un proceso permanente de innovación y flexibilidad en economías relativamente abiertas, actuando fundamentalmente sobre la oferta, buscando incentivar al máximo la competitividad estructural y sistémica. Se trata de un régimen *competitivo*, pues subordina la política social a la demanda de flexibilidad del mercado de trabajo, de empleo y de competencia económica -por eso, también suele denominarse *workfare state*. En ese punto, se internaliza el salario como un costo en la producción internacionalizada, pero también los límites políticos y sociales, tratando de refuncionalizar los resabios del Estado de bienestar y, de paso, fortalecer el frente económico. Esto se acompaña con el estímulo a sujetos económicos que sirvan como socios autónomos individuales en una economía innovativa, conducida por el conocimiento, empresarial y flexible, que fortalezcan el régimen de competencia. El Estado Schumpeteriano sería un Estado *postnacional*, pues el espacio nacional pierde importancia como contenedor económico, político

y cultural con la transferencia parcial de funciones desde el nivel nacional hacia los niveles locales y multinacionales, generando un sistema institucional multinivel (Bieling, 2007).

Las transformaciones estatales fueron evidentes y varios aspectos son bien conceptualizados por la concepción del Estado Schumpeteriano. Tres cuestiones, sin embargo, deben ser tratadas cuidadosamente en la búsqueda de matices sutiles. En primer lugar, el encuadre neogramsciano suele absolutizar las categorías que involucran a actores sociales e instituciones, escindidas de su inserción en el desarrollo de las fuerzas productivas. Los cambios en las funciones del estado y la dispersión de las mismas en distintos niveles deviene no sólo de la dinámica social y las pretensiones de sectores hegemónicos, sino de una expansión de la acumulación hacia la escala regional, articulada en nodos locales, de igual manera que el manejo de los grandes conglomerados económicos también distribuye niveles de responsabilidades y de funciones en su seno.

En segundo lugar, en blanco y negro, el Estado Schumpeteriano parecería convertirse en el anti-estado, pues pierde funciones esenciales, licuadas en una liberalización e internacionalización absoluta de la economía. Sin embargo, el Estado schumpeteriano solo funciona con algunos tabiques, como la fiscalidad nacional, que permite trasladar al presupuesto parte del esfuerzo competitivo, con recortes de gastos e impuestos y el apoyo monetario a grupos empresarios locales. El Estado nacional conserva vitales funciones en la administración de las políticas social, de bienestar y laboral, sosteniendo un grado importante de fraccionamiento internacional de la clase obrera, que pone a los trabajadores en competencia y estimula condiciones más flexibles a cambio de sostener los emplazamientos productivos. La competencia regresiva por la locación de actividades es un rasgo fundamental del Estado Schumpeteriano, pero sólo es posible con el fraccionamiento de algunas instancias, especialmente en la determinación de salarios, pues una administración regional o global de las convenciones colectivas inhibe la competencia entre grupos de trabajadores sobre la que funciona el modelo.

En tercer lugar, la deslocalización y relocalización de las decisiones que impulsan la pérdida de poder de los estados, puede ser malinterpretado como una tendencia irreversible, asociada a una internacionalización también irreversible de los procesos económicos. Por eso, no está demás enfatizar la asociación entre el Estado schumpeteriano y condiciones concretas de acumulación, es decir, no como tendencia a la desaparición de los estados nacionales.

El neoliberalismo, como modelo de desarrollo puede leerse, en síntesis, como una combinación de varios elementos, de los cuales se plasma su originalidad: a) deviene de un conjunto de reflexiones teóricas radicales, fuertemente opuestas al *saber* keynesiano, con poco sustento empírico y claras implicancias prácticas de política económica; b) se apoya sobre un conjunto de innovaciones tecnológicas y organizacionales que modifican las características de la estructura productiva; c) se apoya en una nueva articulación entre las diferentes fracciones del capital, en especial entre el capital productivo y el capital financiero, pero también entre las pequeñas empresas y los grandes conglomerados d) un conjunto de nuevas formas del estado e) un conjunto de articulaciones espaciales de los niveles institucionales. Esas características no agotan el espectro, pues admiten una variabilidad significativa, en la que pueden tipificarse algunos submodelos, con marcadas especificidades.

El neoliberalismo y sus variantes

Uno de los debates más intensos de los 80 y 90 fue el del postfordismo, es decir, las características del modelo que sucedió al fordismo. La discusión se diferencia del debate sobre las variedades del capitalismo, que intenta abordar distintos tipos de capitalismo nacionales, a partir de determinadas características institucionales, pero eludiendo el carácter conflictivo intrínseco de la dinámica capitalista, explicando de manera insuficiente los cambios institucionales y dejando en un lugar secundario el entramado de relaciones internacionales que condicionan dichas variedades (Kannankulam-Georgi, 2014). Particularmente problemática se presenta la ausencia de referencias al vínculo entre cada variedad y los modelos de desarrollo que se establecen como fuerza organizadora del sistema internacional en períodos específicos y que afectan de manera transversal a cada país. No hay un *capitalismo renano* por fuera del entramado de relaciones externas y por encima del modelo de desarrollo temporalmente vigente, incluso cuando algunas características se mantengan de un período al otro.

Algunos trabajos denotan como característica específica del postfordismo su gran variabilidad. Así, Lipietz (1997) remarca la combinación flexible de diferentes formas de organización del proceso de trabajo. Como resultado, la división internacional del trabajo se estructura en la producción de bienes similares por medio de técnicas y formas de organización diferentes. También Boyer (2008) realiza un detallado análisis de los *regímenes de*

crecimiento que, potencialmente, estuvieron en condiciones de suceder al fordismo y cuyas características pueden encontrarse al menos parcialmente en el desarrollo estructural de las últimas décadas. Boyer cuestiona que el postfordismo sea un modelo impulsado por la financiarización, aún cuando esta juega un papel extremadamente relevante y permea todas las variantes que se desplegaron en el último cuarto de siglo.

En todo caso, como mostramos en el apartado anterior, se trata de un modelo con características propias y no una *evolución* del fordismo, de manera que resulta inadecuado el término postfordismo. Pero el concepto admite una variabilidad que debe ser tomada en cuenta especialmente por su carácter modelador de las relaciones internacionales. En particular luego de la crisis de 2008, la literatura puso creciente atención en el desarrollo desigual y en la acumulación de desequilibrios ocurridos en las dos décadas previas y que permitieron explicar al menos una faceta importante del carácter internacional del colapso.

En general, es posible identificar desde el punto de vista de la organización de un sistema internacional tres variantes fundamentales. Una es la explotación en forma de enclave de algún de recurso abundante. Este caso no supone un fenómeno novedoso ni característico del neoliberalismo, sino un sustrato sobre el que se han apoyado todos los modelos de desarrollo. Por eso, no nos detendremos en su análisis. Las dos formas novedosas son un submodelo que podríamos denominar *neoliberalismo financiarizado* y una variante de corte *neomercantilista*. La separación admite zonas grises, pero se recorta con cierta claridad. Además, no funcionan como esquemas cerrados, sino fuertemente integrados en la dinámica internacional y provocando una relación profundamente asimétrica. La articulación entre ellos configura espacios regionales en los que se organiza una división internacional del trabajo y una intensificación de los flujos de recursos. En algunos bloques se estructura por procesos de integración que les da coherencia institucional y normativa.

El neomercantilismo

Dentro de la transformación productiva y de la dinámica social que propone el neoliberalismo, en algunos países tiene un peso mucho más relevante el potencial industrial, asociado a cambios en el desarrollo de las fuerzas productivas. Es este el eje estructurante, del que se desprende un perfil muy diferente al que deviene de una primacía de lo financiero. La paulatina contracción de los mercados internos y la articulación de cadenas productivas transnacionales en torno a los grandes conglomerados fue dando en esos países un peso creciente al comercio exterior. Así, se gestó un modelo

donde el crecimiento es impulsado fundamentalmente por las exportaciones e invierte la causalidad inicial: si en un primer momento las exportaciones se incrementan como estrategia defensiva frente a la contracción del mercado interno, luego van ocupando el lugar central y, en la búsqueda de mayor competitividad internacional, refuerzan la presión sobre los mercados internos.

La promoción de las exportaciones pasa a ser una clave de la política económica. El neomercantilismo mantiene, como indica Raza (2007, pp.73-75), elementos del mercantilismo clásico como la activa promoción de las exportaciones y el rol proactivo de la burocracia en la reducción de las barreras de terceros países, así como en el apoyo a la expansión externa de las compañías de base nacional o regional. Pero, a diferencia del viejo mercantilismo que pretendía una liberalización general del comercio, el neomercantilismo combina en su estrategia intereses ofensivos y defensivos. Entre los primeros, se destaca un amplio acceso a los mercados de los productos y ramas con ventajas -usualmente el sector industrial- pero también parte de la provisión de servicios y ciertos productos agrícolas. También aquí se incluye una agenda regulatoria que apunte contra discriminaciones nacionales en los regímenes de inversión, de compras gubernamentales o de propiedad intelectual. El proceso de liberalización incluye sectores que, por su incidencia como materias primas o productos en proceso, resultan clave en la estructura productiva de los países neomercantilistas. Esto se combina con una estrategia defensiva en otros sectores, donde los actores internos importantes claman por protección frente a la competencia, en especial el agro y algunos servicios. La estrategia puede incluir la firma de acuerdos preferenciales, buscando que las ventajas no se difundan a otros competidores.

Dos conclusiones *estáticas* aparecen de inmediato en ese accionar. En primer lugar, tal estrategia de negociación solo es posible con un desbalance de poder entre los participantes, pues -desde el punto de vista de la contraparte- no resulta razonable que alguien acepte desregular y liberalizar los sectores en los que no es competitivo, sin exigir a cambio la liberalización de aquellos sectores en los que sí lo es, salvo que se trate de un acuerdo entre desiguales. En segundo lugar, esa combinación ofensivo/defensiva tiende a producir un desequilibrio comercial significativo. Los países neomercantilistas registran, generalmente, un fuerte superávit comercial. El caso extremo de una estrategia neomercantilista, Alemania, registra un record de superávit tras otro.

Ahora bien, los países neomercantilistas deben mantener o ampliar su base competitiva, generando cambios dinámicos que profundicen la

inserción exportadora. Así, acentúan la presión interna en busca de mayor competitividad, con particular atención en la reducción de los costos laborales, la transformación tecnológica y la disminución de las cargas fiscales para las empresas, reforzando la orientación neoliberal.

El *bloque neomercantilista* fue en las tres décadas previas a la crisis internacional, en general, el motor de los cambios productivos descritos en la sección anterior. Desde un punto de vista nacional, dichos cambios incluyen al menos una de las siguientes facetas: un salto tecnológico con un proceso innovador, como el que tuvo lugar en los Estados Unidos a lo largo de la década de 1980 (Mazier et al., 1999); una reorganización de los procesos de trabajo, que, junto a las transformaciones en la industria metalmecánica, pueden intensificar la utilización del trabajo individual, reduciendo la cantidad de personal y la relación capital/trabajo, como en Alemania en los 90 (Unger, 2015); un flujo de inversiones externas que incorporen el cambio tecnológico y nuevas pautas de organización del trabajo, como en los países de Visegrad, formando apéndices productivos de las grandes firmas transnacionales (Becker, 2008; Bohle, 2006); finalmente, la articulación de redes de innovación y producción que incluyen empresas de diferentes tamaños y estamentos públicos, como impulsó la Unión Europea en las dos décadas previas a la crisis (Musacchio, 2011).

Análisis cuantitativos revelan que estos procesos no generaron un salto significativo en la productividad. Por el contrario, denotan una desaceleración en el crecimiento de la productividad frente a décadas anteriores, salvo en coyunturas específicas (Lapavitsas, 2013, pp.178-180). Mientras en 1965-1974 la productividad en los Estados Unidos creció al 2,1% anual y Europa al 4,8%, en la década siguiente el incremento fue de 0,9% y 2,9 respectivamente (Dumenil-Levy, 2004, p.30). Esto esconde comportamientos heterogéneos, pues hay gran disparidad entre los servicios y la industria (en Estados Unidos, por ejemplo, entre 1979 y 1986 la productividad del sector servicios creció 0,4% anual y la industria 3%. (Mazier et al., 1999, p.171). Dumenil y Levy (1994, p.36) subrayan que el incremento de la productividad en la industria viene acompañado de un crecimiento de las maquinarias en relación tanto al trabajo como al producto, lo que denota una caída de la rentabilidad por medio de un incremento de la composición orgánica del capital. Esto explica el debilitamiento paulatino en la inversión y en el producto, mayor que el de la productividad. Altvater y Mahnkopf (2002, p.393) recuerdan que la tasa de variación del producto es el resultado conjunto de la variación del empleo y de la productividad; es decir que, si la productividad crece más rápido que el producto, se incrementa el desempleo, algo que se verifica de manera sistemática en las décadas de

1980 y 1990 en los países neomercantilistas. La desocupación deprime los salarios e impulsa la flexibilización laboral, generando un círculo vicioso que refuerza la salida exportadora.

Dada la creciente importancia de los mercados externos, el fenómeno impulsó la interpretación de los salarios como costo por sobre la de componente de la demanda. Este es un quiebre importante frente al fordismo y uno de los factores de disolución del *consenso keynesiano*, como destaca Boyer (2007, p.98). La contracción del mercado interno se torna un problema de segundo orden frente a los objetivos principales de aumentar la competitividad y mejorar la rentabilidad del capital. Paralelamente, el debilitamiento de la demanda reduce las importaciones de bienes de consumo e incrementa el superávit comercial, interpretado en ese esquema como un indicador de éxito.

Los salarios no son el único componente relevante de la competitividad. También importa el costo fiscal, por su incidencia en la distribución del ingreso y la rentabilidad. La política neomercantilista tiene dos direcciones posibles, según las constelaciones sociopolíticas de cada país. Por un lado, la sustitución de impuestos al capital por tributos indirectos. A veces, empero, ese giro resulta técnica o políticamente difícil. Entonces, la presión suele trasladarse a las condiciones de trabajo o los salarios.

Siguiendo las recomendaciones de la teoría de la oferta, los países neomercantilistas suelen acompañar el proceso con políticas monetarias contractivas para controlar los precios, cuyo efecto colateral es la atracción de divisas, lo cual revaloriza la moneda local. Este fenómeno es marcado en algunos países europeos, cuya competitividad se resintió en el largo ciclo de revaluación del euro. Como *contratendencia*, disparó mayor presión sobre el mercado de trabajo, la inversión pública y los gastos sociales, buscando compensar la pérdida cambiaria de competitividad con menores costos laborales y tributarios.

Al compensar la caída del consumo interno con exportaciones, el resultado suele ser un bajo crecimiento del producto, que arrastra a la inversión. Esto genera un fenómeno curioso de sobreacumulación, que combina tasas de ganancia crecientes y debilidad de la inversión productiva. El excedente se vuelca al mercado financiero, acoplándose a las demás fuentes de expansión de las finanzas. Se genera así una plétora de recursos líquidos que, ante la baja absorción interna, impulsa préstamos o negocios rentables en el exterior. ¿Quiénes toman estos fondos? La respuesta conduce al otro polo, el *neoliberalismo financiarizado*.

El neoliberalismo financiarizado

La segunda forma de tamizar los principios del neoliberalismo es la que exacerba el desarrollo del sector servicios y tiene su eje estructurante de acumulación en la esfera financiera. Como contrapartida, se despreocupa de lo que ocurre en la producción de bienes. Las políticas de esta variante combinan la apertura comercial, la liberalización financiera extrema y un tipo de cambio fijo -con la adopción de una moneda externa, la convertibilidad de la moneda local o la fijación pautaada y decreciente de devaluación-, utilizado como ancla de los precios. Así, es habitual un realineamiento de los precios relativos, con un avance de los precios de la construcción, los valores inmobiliarios y, sobre todo, los servicios financieros y reales (cf. Musacchio, 2019). Este proceso toma habitualmente la forma de un salto inflacionario y no de una deflación de los precios agropecuarios e industriales. Dos factores explican tal evolución. Por un lado, los precios de los bienes *transables* -los comercializables con el exterior- se referencian en el precio internacional, de modo que no tendrían presión a la baja, aunque tampoco podrían sostener una tendencia alcista. Más importante es el segundo factor; los servicios -especialmente los servicios públicos- elevan sus precios como resultado de la política económica, por dos vías. La hipótesis neoliberal atribuye la inflación a razones monetarias vinculadas a la financiación del déficit fiscal. Por eso, el programa suele empezar con ajustes que incluyen incrementos de las tarifas. El segundo camino se asocia a las reformas estructurales que acompañan el proceso y que suelen avanzar en la privatización. El intento de rentabilizar las empresas públicas para privatizarlas impacta sobre la inflación.

Los incrementos en los precios de los servicios luego de fijar el ancla cambiaria provocan un retraso cambiario, que afecta la competitividad y la rentabilidad de los transables, desplazando del mercado a muchos productores incapaces de soportar la combinación de apertura, retraso cambiario y altas tarifas. Así, sólo resultan viables las actividades con rentabilidad extraordinaria, generalmente por condiciones especiales en la explotación de recursos naturales o sobreexplotación de la mano de obra. La concentración productiva y la racionalización de las empresas a privatizar impulsan, además, la desocupación, no reabsorbida por los sectores en expansión (Musacchio, 2001).

Dos modelos diferentes de financiarización se recortan a partir de estas condiciones. Uno de ellos, más típico de las economías latinoamericanas, combina el escenario descrito con políticas monetarias contractivas, que provocan tasas de interés reales fuertemente positivas. Esto, además de

afectar al crédito productivo, atrae capitales financieros especulativos que provocan temporariamente una sobreabundancia de divisas, agravando las condiciones para la revaluación de la moneda local. La otra alternativa, más común en países de la Eurozona como España, Grecia, Portugal o Irlanda, es la que deviene de la adopción de una moneda común en el marco de un proceso de regionalización que, al menos en teoría, parece tener redes de salvataje suficientes para el caso de turbulencias y, por lo tanto, se produce un descenso relativo de las tasas de interés, que se alinean con las del resto de la región. En este caso, una inflación superior al promedio genera tasas de interés reales más bajas que el promedio, permitiendo una situación más expansiva, con estímulo al crédito privado -tanto para empresas como para familias-, efecto riqueza para los poseedores de activos financieros, ganancias extraordinarias en el sector inmobiliario o en los servicios. La burbuja financiera tiene, entonces, características diferentes a las del primer caso, aunque ejerce el mismo efecto disciplinador sobre el sector de bienes transables, impacta fuertemente en el nivel de endeudamiento y cristaliza un modelo similar de inserción internacional.

Así, se gestan las condiciones para un ciclo que suele combinar intensas aceleraciones iniciales, seguidas de profundas depresiones. La expansión comienza con el programa macroeconómico enunciado, acompañado de iniciativas estructurales como privatizaciones, flexibilización laboral, desregulación, renegociación de la deuda pública o inclusión de la seguridad social, salud y educación bajo la lógica de mercado. La combinación de moneda sobrevaluada, altos intereses y/o un boom inmobiliario estimula el ingreso de capitales especulativos que provocan una burbuja apoyada en el endeudamiento externo. Como contracara, se deteriora la cuenta corriente por un déficit comercial pronunciado, el turismo emisor, crecientes servicios de la deuda externa, transferencias de utilidades empresarias y fuga de ahorros.

El déficit en cuenta corriente se cubre temporariamente con endeudamiento público y privado, que profundiza los desequilibrios y añade riesgos de devaluación y/ o default, que eleva las tasas de interés. Las altas tasas o las burbujas vuelven a afectar al sector productivo desde un ángulo diferente. La elevada rentabilidad financiera desvía inversiones desde actividades productivas rentables pero con menor expectativa de ganancias que la especulación. La consecuencia es una estructura productiva más pobre y concentrada, no por naturaleza sino por la combinación de precios relativos y horizontes de rentabilidad desvirtuados. El deterioro de la economía real marca el pulso de la financiarización.

La duración de la burbuja depende tanto de las condiciones de deterioro interno y la percepción subjetiva del sector financiero sobre el momento adecuado para salir, como de la coyuntura internacional y las políticas de las grandes potencias. Tres ejemplos muestran el quiebre de la burbuja. A comienzos de los 80, el giro en la política monetaria norteamericana disparó la crisis de la deuda y detonó la primera generación de burbujas del neoliberalismo financiarizado. Las turbulencias financieras del último cuarto de los 90 generó un efecto dominó que fue quebrando sucesivamente las burbujas en el sudeste asiático, Brasil, Rusia, y finalmente Argentina, Uruguay y Turquía. Finalmente, la crisis de 2008 descubrió la precaria situación de Europa del sur y derrumbó las burbujas.

En la explosión, la huida del capital financiero genera un masivo endeudamiento estatal, que provee las divisas para la fuga y *socializa* las pérdidas, estatizando aquella parte de la deuda privada que no corresponde a las familias. Harvey (2005, p.18) destaca una diferencia crucial entre el liberalismo tradicional y el neoliberalismo. Mientras en el primero los acreedores que toman malas decisiones deben asumir sus pérdidas, en el segundo los deudores son obligados a asumir los costo de la reprogramación de pagos sin importar el deterioro de las condiciones de vida de la población. El proceso es algo más complejo, pues el Estado del país deudor asume el compromiso de pago en ultima instancia y distribuye la carga en la sociedad con las políticas de ajuste a las que se compromete. El mecanismo consiste en la negociación de créditos con otros gobiernos u organismos financieros, que proveen las divisas necesarias para la salida del capital financiero. Mientras, para solventar la capacidad de repago, el Estado reduce gastos e incrementa la carga tributaria indirecta, liberando a la iniciativa privada actividades estatales por medio de más desregulación o privatizaciones. La asistencia suele condicionarse a la eliminación de barreras o al abandono de las políticas activas existentes. La recuperación es más compleja de lo enunciado por los planes de ajuste, pues la contracción de ingresos, los problemas fiscales y el endeudamiento encadenan un círculo vicioso que impide equilibrar la situación, agravando paulatinamente la crisis.

Dos polos unidos y desequilibrados

Las dos formas del neoliberalismo se excluyen entre sí en un país y en un momento determinado, pues tienen rasgos incompatibles. Sin embargo, ambas cobran sentido en la unidad, pues ninguna puede sostenerse sin la otra. El modelo financiarizado se expande por el ingreso de capitales financieros

acumulados en los países neomercantilistas. Estos, a su vez, se posicionan como exportadores con la creciente demanda de los primeros. Los circuitos comerciales y los flujos de capital se entrelazan y forman parte de una dinámica continua, que asocia a ambos polos.

Una división pautada del trabajo

Los países neomercantilistas concentran los tramos principales de la producción industrial y refuerzan la rentabilidad de sus empresas flexibilizando condiciones de trabajo y salarios y redistribuyendo las cargas del Estado. El golpe sobre el mercado interno dispara estrategias exportadoras y acota las importaciones, lo que da lugar a crecientes suprávit comerciales. La débil demanda deprime la inversión y gesta un contexto potencialmente deflacionario en el que la moneda local tiende a subvaluarse.

Las políticas de los países inmersos en el modelo financiarizado conducen a una revaluación real de la moneda local, lo cual golpea la producción de bienes transables y lleva a masivas importaciones que absorben los excedentes de producción del primer grupo. El déficit se financia con deudas, que absorben los excedentes financieros de aquellos. De ese modo, se gestan las condiciones para burbujas financieras e inmobiliarias especulativas, que potencian las condiciones de base y agravan los desequilibrios. Se gesta así una división del trabajo y un perfil productivo que puede estar sometido a una lógica estricta del mercado u orientado regionalmente por procesos de integración o acuerdos de librecomercio. En general, esas dos últimas variantes tuvieron influencia en la configuración de espacios regionales de articulación, especialmente en el caso de la Unión Europea.

Las políticas del modelo financiarizado tienen también un efecto disciplinador sobre los trabajadores de los países neomercantilistas, pues las diferencias entre países con una gran brecha del standard de vida genera una presión sobre salarios y condiciones laborales. Los grandes conglomerados amenazan con migrar el proceso productivo al otro polo para mejorar la competitividad. Si logran bajar los costos salariales, acentúan la devaluación real en los países neomercantilistas y profundizan aún más los desequilibrios externos.

La restricción externa y la transferencia de riqueza

La imposición de políticas de corte neoliberal-financiarizado suelen apoyarse en debilidades estructurales preexistentes, y agrava los problemas de largo plazo en los balances de pagos. Es decir, revelan una restricción externa sistémica, que induce problemas de crecimiento, crisis recurrentes y bloquea la acumulación de capital y el desarrollo de las fuerzas productivas.

Se trata, entonces, de países que pueden ser caracterizados como subdesarrollados. De allí que, aunque las dos vertientes se presentan como caras de una misma moneda, enhebran una relación asimétrica y desequilibrada, que queda expuesta en los momentos de crisis. Entonces, los países neomercantilistas suelen enfrentar un estancamiento y una repatriación de recursos líquidos que amortiguan las crisis financieras, descargando sobre otros los problemas más negativos. En el otro grupo, la salida del capital financiero provoca una explosión de la burbuja, que dispara una crisis financiera e inmobiliaria. Pero además, interrumpe la financiación del déficit en la cuenta corriente, y genera una crisis en la capacidad de pagos. La fuga de capitales obliga al Estado a conseguir divisas y a negociar desde una posición de debilidad con prestamistas, funcionarios de estados acreedores y organismos internacionales. Así, deben aceptar condicionamientos que implican a) el rescate de los grupos financieros externos e internos en retirada; b) ajustes que descargan la crisis sobre asalariados y jubilados, así como sobre educación, salud o ciencia y tecnología; y c) políticas neoliberales acordes a la fase del ciclo. La amenaza de interrupción de la ayuda suele bastar para aceptar los condicionamientos incluso con la desaprobación o resistencia de la mayoría de la población, con el debilitamiento ostensible de la calidad democrática, vulnerada reiteradamente con represión o incluso con el quiebre del Estado de derecho.

Las crisis descubren la tendencia del neoliberalismo de generar una permanente sobreacumulación conjugada con desempleo, sin mecanismos para articular virtuosamente a ambos, lo cual deriva en una desvalorización del capital (cf. Harvey, 2005, p.73). La periodicidad convierte a esas desvalorizaciones violentas en un mecanismo de regulación que, con destrucción de capital ficticio, reabsorbe las tensiones y permite recomenzar el ciclo. Por eso el neoliberalismo, como genérico, incluye la recurrencia de crisis como un mecanismo especial del dispositivo de regulación (Becker, 2003). Siendo cierto, el mecanismo no agota la descripción, pues no remarca las desigualdades en la capacidad de reacción, ni en las enormes transferencias de recursos que dispara y le añade un factor de peso a la relación desarrollo-subdesarrollo.

En realidad, ese factor se entiende desde las fases expansivas con sobreacumulación. La burbuja financiera en el polo financiarizado drena capital líquido y conforma una demanda de productos industriales. Mientras potencia los mecanismos “tradicionales” de intercambio desigual polarizando el perfil del comercio internacional, desarrolla sectores de servicios con rentabilidad extraordinaria, transferida parcial o totalmente hacia el polo desarrollado vía remisión de utilidades, regalías, derechos de

propiedad intelectual o simplemente fuga. El endeudamiento creciente nutre también los servicios de la deuda que -por riesgo cambiario y de default- sube más que proporcionalmente. Las vidriosas opiniones de las calificadoras de riesgo incrementan aún más las primas de riesgo. Así, los canales de transmisión del excedente de los países subdesarrollados se amplían y, con ellos, la polarización del desarrollo de las fuerzas productivas. Las estadísticas de las cuentas corrientes reflejan que los países subdesarrollados padecen cada vez menos un problema de generación de excedentes y cada vez más la fuga del ahorro por las vías mencionadas. El subdesarrollo no se afirma ya sólo en un problema de bajos excedentes, sino de retención de los excedentes generados.

Economía (y) política del subdesarrollo

Surge entonces la pregunta por los actores sociales activos en la configuración de la relación asimétrica. En general, las políticas son impuestas en negociaciones por acuerdos externos o por los organismos financieros que aprovechan la debilidad estructural señalada. Eventualmente, son acompañadas con un disciplinamiento interno con la interrupción del orden democrático, por agudizamiento de las tensiones internas con crisis hiperinflacionarias y por campañas mediáticas que presentan estas medidas como las únicas viables. También ocurre que la tecnocracia y una parte de los grupos dominantes de estos países, además de beneficiarse directamente del proceso, están formadas en las teorías que proponen analíticamente las ventajas de estas políticas. Algunos analistas apuntan la existencia de una clase dominante transnacional que articula a sectores influyentes en las políticas nacionales (cf., van der Pijl, 2012; Plehwe et al., 2006). Es decir, en el diseño y la ejecución confluyen actores externos e internos que conforman una parte relevante de la clase dominante local y actúa como apéndice de los intereses financieros.

Las políticas imponen, además, un entramado legal que quita responsabilidades, funciones e instrumentos al Estado e imponen un marco institucional coronado por los organismos internacionales, donde se codifican las prácticas admitidas y rechazadas, sellando el sistema de relaciones esquematizado. Se establecen, además, las penalidades para quienes vulneren el esquema adoptado *voluntariamente*. En última instancia, la normativa internacional crea instrumentos externos a las clases dominantes locales que la adoptan, procurando hacer irreversible el esquema y estabilizar legalmente la dinámica desequilibrada de la relación entre clases y sectores, así como el locus de cada nación en el mundo. Es decir, tiende a

anclar la relación desarrollo-subdesarrollo, restringiendo los corredores de salida.

En ese esquema juegan un rol especial los acuerdos de librecomercio, la forma más elaborada y de más difícil reversibilidad, pues impone restricciones profundas sobre el núcleo básico de instrumentos del Estado. Estos acuerdos no apuntan, pese al título, a liberar el intercambio, sino a restringir el rol regulador del Estado en aspectos como patentes, derechos de propiedad, derechos sobre la naturaleza, regulación de inversiones, control sobre el medio ambiente o compras gubernamentales. Son, en principio, acuerdos entre estados en el marco del derecho internacional público. Sin embargo, su objetivo principal consiste en forzar la liberalización concediendo a actores privados (no signatarios) que se consideren afectados por determinadas medidas de algún estado a accionar en tribunales externos (Klimenta et al. 2014, p.11). Colocan, pues, a los conglomerados transnacionales en una supuesta igualdad con los inversores locales, algo que, en la práctica, deviene en derechos mayores, pues los acuerdos tienden a imponer standards laborales, ecológicos y normativos en línea con la cota más baja de la región. Simultáneamente, limitan las políticas estatales activas, especialmente en el campo industrial, consolidando una división de trabajo e impidiendo el desarrollo de nuevos perfiles productivos por afuera del mercado. Finalmente, legitima las reclamaciones por políticas económicas soberanas que eventualmente ocasionaren pérdidas presentes o futuras a conglomerados transnacionales. En buena medida, los acuerdos de librecomercio intentan sacar de la matriz de decisión a los estados. Si suponemos que los estados deberían ser, en un modelo democrático, la caja de resonancia de las aspiraciones de las mayorías de una comunidad, los acuerdos de librecomercio constituyen otro golpe fatal -junto a la liberalización financiera- contra la autodeterminación y el funcionamiento de la democracia. Las políticas económicas pasan a ser el resultado del consenso entre los países hegemónicos, los organismos internacionales y los grandes conglomerados empresarios que forman la columna vertebral de las políticas neoliberales y tienen en el funcionamiento del sistema multiforme analizado una de sus fuentes principales de acumulación de riqueza. Se trata, pues, de congelar una distribución global del ingreso polarizada, degradando estándares laborales, ecológicos y sociales, haciéndolos irreversibles o generando costos de salida enormes. Simultáneamente se consolida la ruptura entre el espacio de emisión de las normas legales e institucionales y el lugar de producción de los conflictos, posicionando de una forma privilegiada a quien puede expandirse en todo el espacio y dislocar también sus estrategias.

La cuestión nos pone en la pista de una problemática mayor, que Harvey (2005, p.80) ha denominado los sistemas territoriales de administración del Estado y que recoge el vínculo entre el orden económico y las instituciones políticas, buscando esquematizar algunos cambios producidos en el funcionamiento institucional con el advenimiento del neoliberalismo. En esa dirección bucea Jessop (1995) cuando enfoca la gestación de tres tendencias en esa transición: a) una tendencia general a la *desnacionalización del Estado*, o, más precisamente de la estatalidad, plasmada en el paulatino vaciamiento de funciones del Estado y su reorganización en otros niveles (subnacional, supranacional y translocal); b) una *desestatización de los regímenes políticos*, con la acentuación de la cooperación de organizaciones gubernamentales, para-gubernamentales y no gubernamentales, donde el Estado es un *primus inter pares*; y c) una *internacionalización del estado nacional*, que recoge la creciente influencia del contexto externo en sus decisiones, así como a la extensión del campo de negociación interna hacia factores externos (Jessop, 1995, pp.11-12). Este tipo de clasificaciones debe tomarse con cierto cuidado. Por un lado, la existencia de “agujeros territoriales” como los paraísos fiscales muestran una cara mucho mas extrema en la licuación del poder de los estados. Pero algunas propuestas radicales, como el plan Dornbusch-Caballero, que pretendía poner en 2002 a la economía argentina bajo conducción de administradores externos, también señalan algunos límites. En ellas se expone una contradicción cruda entre una lógica capitalista y una lógica territorial que no advierte la existencia de tres niveles espaciales diferentes y parcialmente superpuestos, cuyas intersecciones se modifican de un modelo de desarrollo al otro. El orden espacial articula el territorio de los circuitos de acumulación; el del espacio o los espacios de la regulación; finalmente, la territorialidad de las instituciones de gobierno. El neoliberalismo ha descentrado el funcionamiento de la territorialidad política, de la negociación salarial y del capital. Ese corrimiento permite el despliegue de las diferentes formas, asegurando la rentabilidad extraordinaria del capital pero poniendo en riesgo la reproducción de largo plazo del sistema, cuestionado hoy por la profunda crisis.

¿En la crisis final?

La crisis iniciada en 2007 parece haber asestado un golpe duro al neoliberalismo. Los indicadores económicos denotan el estancamiento y el riesgo de una depresión con deflación. La resistencia social, aunque

localizada, tiende a extenderse. Los lazos espaciales entre países están sufriendo transformaciones significativas.

Uno de los rasgos salientes es la escala de la sobreacumulación. Si la crisis deprimió aún más a la inversión productiva, los afinados mecanismos de descarga de sus efectos polarizaron más el ingreso funcional y espacialmente. La tendencia a la sobreacumulación estructural tendió a agudizarse con la crisis. Simultáneamente, la crisis de la variante financiarizada parece no tener fin y jaquea el sostenimiento del Estado como institución política estructurante. Las excepciones parciales fueron de algunos países sudamericanos que desde comienzos del milenio abandonaron el modelo neoliberal. La mayoría de quienes lo mantuvieron -especialmente el sur europeo- no logran recuperarse. De Bernis apuntaba que una de las claves en la relación desarrollo-subdesarrollo es el límite implícito existente para los países desarrollados: la persistencia temporal de la relación exige respetar la existencia misma de los países subdesarrollados, siendo el traspaso de dicho límite un síntoma de descomposición y crisis terminal. Desde esa perspectiva, se puede suponer que la situación actual se asemeja a ésto último e indicaría que el neoliberalismo está en su etapa descendente de la curva.

Suele destacarse en las relaciones internacionales que las etapas de agotamiento de un modelo de vinculación -y de un modelo de desarrollo- se asocia a una creciente competencia entre los participantes mayores. La reaparición de viejas potencias como Rusia y China, mientras se agudiza sin éxito la búsqueda de acuerdos es, también, síntoma de una paulatina desestructuración espacial de los circuitos productivos y de acumulación. La creciente competencia interimperialista también indica que no estamos en una coyuntura descendente dentro del neoliberalismo, sino en una crisis más profunda.

En ese marco, algunos procesos de integración regional, característicos del modelo neoliberal, están siendo cuestionados radicalmente. En especial el modelo de manual, la Unión Europea, agrava su crisis día a día. El quiebre de la asociación entre el polo neomercantilista y el polo financiarizado; la resistencia social en muchos de los países integrantes; el paulatino corrimiento de la estrategia económica espacial de la potencia principal, Alemania; el inicio de la diáspora con el Brexit; y sobre todo la ineficacia del endurecimiento de las políticas neoliberales para conjurar la crisis denotan que Europa se enfrenta a un cambio en el perfil de integración y en el modelo de desarrollo, o a una disolución como bloque.

Algunos cambios tecnológicos también empiezan a dejar su impronta en el proceso productivo, gestando nuevos encadenamientos espaciales,

posibilidades de organización del proceso de trabajo y sectores dinámicos. La inmadurez del proceso implica, por supuesto, un impacto más desestructurante del ahora viejo paradigma tecno-organizativo neoliberal que un nuevo modelo en ciernes. Pero este factor debería ir ganando en importancia mientras despliegue su potencial.

Como contrapeso, la persistencia de clichés sobre el buen *savoir faire* de las políticas inspiradas en parámetros neoliberales, la persistencia del capital financiero como un momento dominante del proceso económico y como actor político central, el sostenimiento de una relación asimétrica entre desarrollo y subdesarrollo, entre otros factores, sostienen la aplicación de políticas neoliberales. En este marco, la crisis y las tensiones deberían continuar profundizándose por un tiempo prolongado.

Lista de referencias

- Altwater, E. y Mahnkopf, B. (2002). *Las limitaciones de la globalización*, México.
- Altwater, E. y Mahnkopf, B. (2008). *La globalización de la inseguridad. Trabajo en negro, dinero sucio y política informal*. Lanús.
- Alvarez, I.; Luengo, F. y Uxó, J. (2013), *Fracturas y crisis en Europa*, Buenos Aires, Eudeba.
- Becker, J. (2003), *Beiderseits des Rheins. Regulationstheorie und emanzipatorische Politik*, en Brand, U. y Raza, W. (Hrsg), *Fit für den Postfordismus? Theoretisch-politische Perspektiven des Regulationsansatzes*, Münster.
- Becker, J. (2008), *Der Drang nach Osten. Wirtschaftliche Interessen und geopolitische Strategien*, en *Kurswechsel* 4/2008, Viena.
- Bieling, H. J. (2007), *Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung*, Wiesbaden.
- Bohle, D. (2006), *Race to the bottom? Die Dynamik der Konkurrenzbeziehungen in der erweiterten Europäischen Union*, en *PROKLA*, Heft 144 Nr 3, septiembre.
- Boyer, R. (2007), *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*, Buenos Aires.
- Boyer, R. (2008), *A finance-led growth regime?**, en ERTURK, I. et Al., *Financialisation at work*, Nueva York.
- Brand, U. y Raza W. (Eds) (2003), *Fit für den Postfordismus? Theoretisch-politische Perspektiven des Regulationsansatzes*, Münster.
- Dumenil, G. y Levy, D. (2004), *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*, Cambridge.
- Dumenil, G. y Levy, D. (2011), *The Crisis of Neoliberalism*, Cambridge.
- Eichengreen, B. (2008), *Globalizing capital. A history of the international monetary system*, Princeton.
- Freyssinet, J. (2007), *El desafío de las políticas de empleo en el siglo XXI: la experiencia reciente de Europa occidental*, San Martín.
- Furceri, D. y Loungani P. (2015), *Capital Account Liberalization and Inequality*, WP/15/243, International Monetary Fund, Nueva York.

- Harvey, D. (2005), *Spaces of neoliberalisation: Towards a theory of uneven geographical development*, Munich.
- Harvey, D. (2005b), *A brief history of the neoliberalism*, Oxford.
- Hirsch, J. (1986), *Das neue Gesicht des Kapitalismus. Vom Fordismus zum Postfordismus*, Hamburgo.
- Hirsch, J. (2002), *Herrschaft, Hegemonie und politische Alternativen*, Hamburgo.
- Huffschmid, J. (2002), *Politische Ökonomie der Finanzmärkte*, Hamburgo.
- Hyman, R. (2007), *How can trade unions act strategically?*, en *Transfer*, vol 13 No. 2, Bruselas, European Trade Unions Institute.
- Jessop, B. (1995), *Die Zukunft des Nationalstaats: Erosion oder Reorganisation? Grundsätzliche Überlegungen zu Westeuropa*, Studien der Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaft Nr. 5, Europäische Integration und politische Regulierung – Aspekte, Dimensionen, Perspektiven, Marburg.
- Jessop, B. (2002), *The future of the capitalis State*, Cambridge.
- Kannankulam, J. y Georgi, F. (2014), “Varieties of capitalism or varieties of relationship of forces?” *Capital & Class* 38/1, pp. 50-71.
- Klimenta, H., Fisahn, A., et al., *Die Freihandelsfalle. Transatlantische Industriepolitik ohne Bürgerbeteiligung – das TTIP*, Hamburgo.
- Lapavistas, C. (2013), *Profiting without producing*, London.
- Lipietz, A. (1997), “O mundo do posfordismo”, en *Indicadores económicos FEE* V. 24, N°4, pp 80-130.
- Mazier, J., Basle, M. y Vidal, J. (1999), *When economic crises endure*, Londres/Nueva York.
- Musacchio, A. (2001), “Neoliberalismo y neomercantilismo: las similitudes del debate en Argentina y Alemania y la evaluación de sus resultados recientes”, en *Indicadores Económicos FEE* 1/01, Porto Alegre. Pp. 97-136
- Musacchio, A. (2011), *Acumulación regulación e integración: la experiencia europea de la posguerra a la crisis actual*, Tesis doctoral inédita.
- Musacchio, A. (2012), “Las transformaciones en la integración europea y su impacto sobre la acción sindical”, *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* No. 39-40, Buenos Aires, 2012.
- Musacchio, A. (2013), “El ajuste: origen de la crisis europea”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 173 (44), abril-junio 2013. Pp. 79-104.
- Musacchio, A. (2018), “El desarrollo en tiempos de neoliberalismo”, en *Coyuntura y Desarrollo* Nr. 385.
- Musacchio, A. (2019), „Die Formen des Neoliberalismus und die Entwicklungsproblematik“, *Zeitschrift Marxistische Erneuerung* Nr. 118, Junio.
- Musacchio, A. (2019b), “Neoliberalismo, inserción internacional y financiarización: Argentina y Portugal desde una perspectiva comparativa”, ponencia presentada en las XII Jornadas de Economía crítica, Córdoba.
- Plehwe, D., Walpen, B. y Neunhoeffer, G. (2016), *Neoliberal Hegemony. A Global Critique*, Oxon.
- Plehwe, D. (2011): “Transnational discourse coalitions and monetary policy: Argentina and the limited powers of the “Washington Consensus”, *Critical Policy Studies*, 5:2, 127-148.
- Rapoport, M. y col. (2000), *Historia Económica, política y social de la Argentina*, Buenos Aires.
- Raza, W. (2007), *European Union Trade Politics: Pursuit of Neo-Mercantilism in Different Fora?*, en Blaas, Wolfgang y Becker, Joachim (eds.), *Strategic arena switching in International trade negotiations*, Hampshire.

- Rodrigues, J., Santos A. y Teles N. (2016), *A financiarização do capitalismo em Portugal*, Lisboa, Actual.
- Unger, B. (Ed.) (2015), *The German Model, seen by its neighbours*, Utrecht.
- Van Der Pijl, K. (2012), *Transnational classes and international relations*, Londres.
- Wolf, M. (2015), *The shifts and the shocks*, Londres, Penguin.